

SŁOWNICZEK KOMPETENCJI CYFROWYCH

KOMPETENCJA 7



ZMYŚŁ BIZNESOWY

zrozumienie biznesu,
potrzeb klientów i
rozwijanie nowych
możliwości



ŚREDNIO ZAAWANSOWANY

POZIOM

ZAAWANSOWANY

WIEDZA

- Wyjaśnienie znaczenia bycia zorientowanym na klienta w branży przemysłu 4.0.
- Wyjaśnienie znaczenia zrozumienia biznesu i branży.
- Wymienienie korzyści wynikających z rozwoju biznesu zorientowanego na klienta.

UMIEJĘTNOŚCI

- Zidentyfikowanie głównych konkurentów w branży.
- Przeprowadzenie analizy SWOT.
- Przeprowadzenie analizy poznawczej.

POSTAWY

- Komunikowanie się z klientami na temat ich potrzeb i sposobów ich zaspokojenia.
- Wykazywanie się kreatywnym podejściem do rozwoju produktu/usługi.

WIEDZA

- Omówienie wartości, jaką przynosi bycie zorientowanym na klienta w przemyśle 4.0.
- Przedstawienie wartości wynikającej ze zrozumienia biznesu i branży.
- Zidentyfikowanie najlepszych praktyk dla firm zorientowanych na klienta.

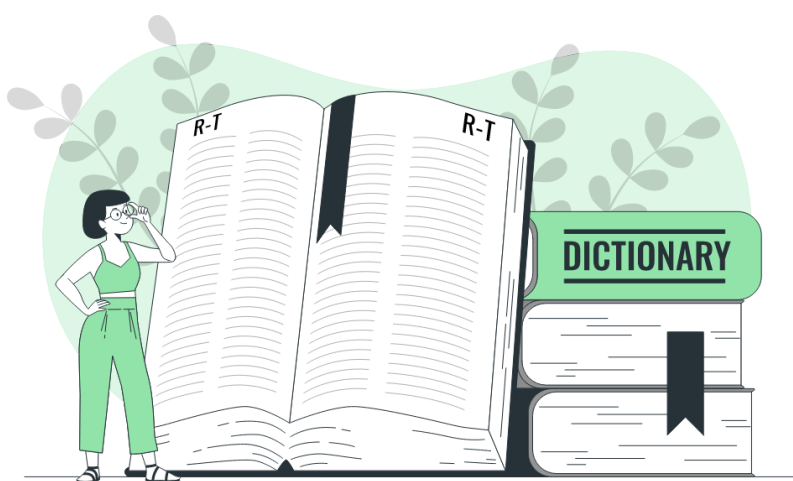
UMIEJĘTNOŚCI

- Przewidywanie trendów biznesowych na podstawie wyników własnych i konkurencji.
- Definiowanie celów krótko-, średnio- i długoterminowych w oparciu o wnioski z analizy SWOT.
- Identyfikowanie przewag konkurencyjnych na podstawie wniosków z analizy porównawczej.

POSTAWY

- Rozmawianie z współpracownikami i pracownikami na temat potrzeb klientów i sposobów ich zaspokajania.
- Stwarzanie możliwości kreatywnego rozwoju produktów/usług.

Dowiedz się więcej: <https://women-get-ready.erasmus.site/>



Co-funded by
the European Union



Projekt nr 2021-1-BE01-KA220-ADU-000026156.

Wsparcie Komisji Europejskiej dla produkcji tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, które odzwierciedlają jedynie poglądy autorów, a Komisja nie może zostać pociągnięta do odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie informacji w niej zawartych.